

DOCUMENTOS DE  
TRABAJO SOBRE  
**ECONOMÍA  
REGIONAL  
Y URBANA**

Comercio exterior del Gran Caribe

Por: Jaime Bonet-Morón  
Maria Camila Barakat-Niño  
Lewis Enrique Polo-Espinosa

Núm. 259  
Septiembre, 2017



**BANCO DE LA REPÚBLICA**  
CENTRO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS REGIONALES (CEER) - CARTAGENA

La serie **Documentos de Trabajo Sobre Economía Regional y Urbana** es una publicación del Banco de la República – Sucursal Cartagena. Los trabajos son de carácter provisional, las opiniones y posibles errores son de responsabilidad exclusiva de los autores y no comprometen al Banco de la República ni a su Junta Directiva.

## **Comercio exterior del Gran Caribe <sup>1</sup>**

**Jaime Bonet-Morón<sup>2</sup>**

**Maria Camila Barakat-Niño**

**Lewis Enrique Polo-Espinosa<sup>3</sup>**

---

<sup>1</sup>Se agradecen los comentarios y sugerencias de Gerson Javier Pérez y Yuri Reina del Banco de la República – Sucursal Cartagena, a una versión preliminar de este documento. De igual manera, es muy apreciado el apoyo de Sandra Gamarra en la edición final del documento.

<sup>2</sup>Economista del Centro de Estudios Económicos Regionales (CEER) del Banco de la República sucursal Cartagena.

<sup>3</sup>Economistas de la Universidad de Cartagena.

# Comercio exterior del Gran Caribe

## Resumen

Con frecuencia se argumenta que el Gran Caribe es una de las oportunidades que tiene Colombia para incrementar su comercio exterior. El país muestra unos vínculos comerciales fuertes con algunas naciones de esta región, particularmente con México, Panamá y Venezuela. Sin embargo, el comercio exterior con otros países centroamericanos y los de la zona insular es muy débil. En general, las relaciones comerciales entre los países miembros del Gran Caribe son escasas y solo se encuentra un intercambio destacable entre vecinos o entre las economías más grandes. Ello es, en gran parte, resultado de las comunicaciones insuficientes y el transporte limitado que existe entre la mayoría de los miembros, así como de los tratados existentes con países desarrollados que les entrega acceso preferencial a algunos países. Para Colombia, existen oportunidades en algunos productos con ventajas comparativas en ciertos países. No obstante, esto requiere una estrategia comercial fuerte, especialmente en aquellos territorios con una apertura económica amplia que llevan a una competencia significativa por el acceso al mercado.

**Palabras clave:** Comercio exterior, Gran Caribe, exportaciones, importaciones.

**Clasificación JEL:** J01, J31, L8.

## Abstract

It is often argued that the Caribbean Basin is one of the greatest opportunities that Colombia has to increase its foreign trade. The country shows strong trade ties with some countries of the Caribbean Basin, particularly Mexico, Panama and Venezuela. However, foreign trade with other Central American countries and those of the insular zone is weak. In general, trade relations between members of the Caribbean Basin are scarce and there is only a remarkable exchange between neighbors or between the larger economies. This is the result of infrequent communications and limited transport between the majority of the members of the Caribbean basin, as well as the existing free trade agreements with developed countries that provide preferential access to these markets. For Colombia, there are opportunities in some products with comparative advantages in some countries. Nevertheless, it requires a robust commercial strategy, especially in those territories with a strong economic opening in which there is significant competence to access those markets.

**Key words:** International trade, Caribbean Basin, exports, imports,

**JEL classification:** J01, J31, L8.

## **1. Introducción**

En la región Caribe colombiana se plantea con frecuencia que el Gran Caribe es una de las oportunidades que tiene la región para incrementar su comercio exterior. Parte de este planteamiento se basa en los vínculos que esta región tuvo con los departamentos costeros en algunos momentos de nuestra historia republicana. Bell (2010) argumenta que el Gran Caribe ha sido una de las subregiones geopolíticas más desatendidas por la política exterior colombiana, a pesar de la importancia que tuvieron esos territorios en el proceso de independencia y consolidación de la República, y de la gran frontera que el país tiene con esta subregión.

De acuerdo con Bell (2010), en la corta vida de la Gran Colombia, el Gran Caribe fue uno de los ejes de la política exterior, ya que desde ese espacio llegaron los fondos y armamentos que ayudaron a la formación de los ejércitos libertadores, así como también las amenazas de reconquista por parte de los españoles. Posteriormente, con la muerte de Bolívar en 1830 y la disolución de la Gran Colombia, el interés de la Nueva Granada por el Gran Caribe se vino abajo ya que, una vez consolidada la independencia y constituida la República, el país orientó su política a asegurar sus fronteras con los vecinos. La escasez de recursos y los conflictos internos impidieron que se continuara con una política exterior activa en esa subregión del mundo, donde los Estados Unidos consolidaron su posición hegemónica a finales del siglo XIX y comienzos del siglo XX. La separación de Panamá significó la pérdida del territorio más estratégico que el país poseía en la subregión y con ello decayó el interés en la zona.

Contrario a esta tendencia nacional, Bell (2010) señala que, durante las cuatro primeras décadas del siglo XX, la costa Caribe colombiana registró una expansión económica que le permitió reinsertarse con los circuitos comerciales del Gran Caribe, particularmente con Jamaica y Cuba. Además, el surgimiento de la aviación comercial y las emisiones de radio de onda corta, permitieron estrechar

lazos entre las dos zonas y, de esta manera, el intercambio cultural entre ellas. Para Bell, eso se refleja en la influencia de la música cubana en los ritmos de la Costa, la popularidad del Béisbol en los departamentos costeños, y la presencia de inmigrantes jamaicanos en diversos artes y oficios de la región.

A pesar del legado histórico entre el Caribe colombiano y el Gran Caribe, sus vínculos comerciales han sido débiles. En un análisis del comercio exterior de Colombia con el Caribe insular, Aguilera (2001) encontró que era muy reducido pues en el periodo comprendido entre 1990-1999 participaba con el 2,9% del total transado por el país con el mundo y sólo aportaba el 0,7% del total importado. En dicho periodo, la autora halló una alta concentración de las transacciones comerciales en solo cuatro de los 28 países que conforman el Caribe insular. A mediados de la década de los noventa, cuando se suscribieron algunos acuerdos de integración comercial, se logró un comercio más amplio llegando a diez países, que participaban con el 90% del total comercializado. Aguilera (2001) indica que el comercio estaba especializado en petróleo y sus derivados, a pesar de que hay más de mil productos que Colombia comercializa con esa región. Por último, esta autora detectó que no son los departamentos costeños los principales proveedores de bienes al Caribe insular, sino que fueron dos entidades territoriales del interior del país: Valle del Cauca y Cundinamarca. Luego se ubicaron Antioquia, Atlántico y Bolívar, este último muy especializado en productos químicos y metálicas básicas.

Tal vez el cambio más importante en la política comercial del país hacia el Gran Caribe se produjo con la firma del Convenio Constitutivo de la Asociación de Estados del Caribe (AEC), realizada en Cartagena de Indias el 24 de junio de 1994. De acuerdo con González (2004), este organismo fue constituido por 25 estados independientes como miembros plenos y doce miembros asociados, con el propósito de promover la creación de una zona de libre comercio, acordar políticas frente a terceros y promover la cooperación en diversas áreas.

A pesar de las buenas intenciones, el comercio entre los países miembros de la AEC continua siendo escaso. En un informe presentado en 2003, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) indicaba que las exportaciones de los países miembros estaban limitadas a unos pocos productos de bajo dinamismo en el mercado internacional, los cuales, a su vez, estaban destinados a naciones con mayor desarrollo relativo en donde algunos países tenían acceso preferencial. Ante esta situación, proliferó la creación de diferentes subregiones: la Comunidad del Caribe (CARICOM), el Mercado Común Centroamericano (MCCA), y el Grupo de los Tres (G3) conformado por las tres economías más grandes (Colombia, México y Venezuela), entre otros. Paralelo a estos esfuerzos de integración subregional, también se presentaron otros esfuerzos de países miembros de la AEC con otras regiones: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) firmando entre Canadá, Estados Unidos y México; la iniciativa del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), y las negociaciones de tratados bilaterales de distintos países con Estados Unidos y la Unión Europea, entre otras.

Como resultado de los procesos de integración, CEPAL (2003) señala que Estados Unidos se convirtió en el principal mercado de la AEC, especialmente por el creciente comercio exterior de México a esa economía, así como los tratados bilaterales existentes entre varios países centroamericanos y del Caribe insular que brinda acceso preferencial a ese país. Las exportaciones entre los países miembros equivalían únicamente al 8% de las ventas externas de la AEC, en gran parte debido a que la producción de los miembros no satisface las necesidades del grupo, la existencia de restricciones arancelarias y no arancelarias entre ellos, y la deficiente comunicaciones y transporte entre los miembros (CEPAL, 2003).

Han pasado varios años desde los estudios mencionados, en los cuales Colombia ha logrado un crecimiento en su comercio exterior. El propósito de este estudio es revisar el comportamiento de las compras y ventas del país al Gran Caribe en los

últimos años y revisar el potencial del mismo. El documento está compuesto de siete secciones. La segunda presenta una revisión de literatura de los trabajos realizados sobre el comercio exterior en la cuenca del Gran Caribe. La tercera sección describe las características socioeconómicas de los países que pertenecen a la región, mientras la cuarta resume los acuerdos comerciales que han regulado el comercio exterior de la región. La quinta sección realiza una descripción de los flujos de comercio exterior de la subregión con el resto del mundo, entre los países miembros y con Colombia. El sexto capítulo evalúa el dinamismo comercial de los países a través de indicadores del comercio exterior. Finalmente, la última sección concluye y entrega las recomendaciones de política que surgen de la investigación.

## **2. Algunos trabajos previos**

La integración económica en el Gran Caribe ha sido discutida enfocándose en la diversidad económica y social de los países que lo conforman. Se evidencian grandes diferencias en la capacidad exportadora entre los miembros de la región. Mientras los más grandes se apoyan en exportaciones masivas de manufacturas y petróleo, un gran número de países pequeños exporta pocos productos básicos (CEPAL, 2003).

El debate en torno a las economías pequeñas ha sido de especial interés para la región del Gran Caribe, al ser un factor de gran relevancia en el estudio del comercio y la inserción internacional. Estas economías suelen tener una gran apertura a las importaciones de aquellos bienes que no pueden ser producidos y restricciones a los productos manufacturados. A su vez, dependen de la cooperación financiera proveniente del exterior, a través de préstamos o transferencias con diferentes grados de concesionalidad (Romero, 2004).

La globalización ha permitido la integración de los países más desarrollados y de aquellos países en desarrollo que logran incorporarse en los nuevos circuitos de la economía. Para el caso de América Latina y el Caribe, se observa que la región ha

sido objeto de un proceso de segregación más que de integración. Esto se evidencia en el hecho de que pasó de representar el 8% del comercio mundial en 1960, al 4% en 1995 y 2000. Si se exceptúa a México, la región representaría el 2,6% del comercio mundial en 2005. Por otro lado, en América Latina se presentan problemas sociales, particularmente de pobreza persistente, influyendo de esta manera en el proceso de integración, el cual, junto con las políticas económicas en general, deben ser un medio para contrarrestar las condiciones de pobreza y marginalidad (Reyes, 2006).

América Latina y el Caribe ha mantenido una posición relegada dentro de la dinámica de la globalización mundial, ya que sin procesos de integración efectivos, que brinden credibilidad y que generen un apoyo a los grupos mayoritarios de la población, se hacen más costosas las vías para el desarrollo (Reyes, 2007). En la región, exceptuando a México y Centroamérica, se tiene una inserción limitada en las tres grandes cadenas de valor del comercio exterior de América del Norte, Europa y Asia. Las posibilidades de diversificar la estructura productiva y exportadora se encuentran ligadas a las perspectivas de su proceso de integración (CEPAL, 2014).

Por otro lado, CEPAL (2013) evidencia que se están acentuando ventajas comparativas tradicionales en la región, basadas en exportaciones de recursos naturales y con pocos avances en el volumen de comercio, ya que no han disminuido los desequilibrios ni la heterogeneidad estructural, especialmente a nivel territorial. Los acuerdos comerciales tienen un rol importante para mejorar el flujo comercial. Sin embargo, son una condición necesaria pero no suficiente para el crecimiento de las exportaciones, pues se hace vital que los países corrijan rigideces estructurales y transformen los sistemas de producción, requiriendo para esto un proceso de integración regional basado en una producción que se sustente en ventajas comparativas más amplias (CEPAL, 2014).

BID (2017) realiza un análisis de los acuerdos comerciales para América Latina y el Caribe, utilizando un modelo gravitacional para el periodo 1976-2013 asumiendo que el comercio entre países se encuentra en función del tamaño relativo de sus economías, de la distancia entre ellos y sus variables geográficas relevantes. El efecto de los acuerdos comerciales preferentes es estimado a través de una variable que captura si dos países comparten dicho acuerdo. Los resultados muestran que los acuerdos entre mercados grandes y diversificados, como lo es el TLCAN, generan efectos positivos y significativos, mientras que los acuerdos entre los miembros regionales con mercados más pequeños no aumentaron las exportaciones al resto del mundo.

### **3. Características socioeconómicas del Gran Caribe.**

El Gran Caribe, también conocido como la Cuenca del Caribe, es una región del continente americano conformada por tres grupos de países: (i) Los tres grandes: México, Colombia y Venezuela; (ii) Centroamérica: El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Costa Rica y Belice; y (ii) La Región Insular: Bahamas, Barbados, Cuba, Dominica, Granada, Haití, Jamaica, San Cristóbal y Nieves, Bermuda, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Puerto Rico, y Trinidad y Tobago (Mapa 1).

A pesar de intentar conformar un solo bloque comercial, la diversidad de los países en aspectos socioeconómicos ha impedido la persecución de ese objetivo para el desarrollo de toda la región. De esta manera, la heterogeneidad entre los países se manifiesta a nivel económico, comercial y de desarrollo. Estas disparidades muchas veces se afirma que son de carácter estructural, hecho que ha impedido un adecuado proceso de integración económica. Lo anterior a pesar de que se han hecho esfuerzos por crear organismos como la Asociación de Estados del Caribe (AEC), la Comunidad del Caribe (CARICOM) y el Mercado Común Centroamericano (MCCA), entre otras, con el propósito de impulsar el desarrollo

de estos países y acortar las brechas entre sus indicadores (Ministerio de relaciones exteriores, 2009).

**Mapa 1.**  
**Países integrantes del Gran Caribe**



Fuente: Elaboración de los autores.

Abordando las diferencias en la dimensión de las economías, el Cuadro 1 indica que México, Colombia y Venezuela en conjunto tienen el 80% del PIB del Gran Caribe. Se destaca México que tiene la mitad del PIB de la Cuenca y representa más del agregado de los dos últimos grupos (Centroamérica y la Región Insular). De modo que, se puede afirmar que el grueso de la economía lo componen el grupo de los tres grandes. Este es un primer indicador de las diferencias entre estos países con miras a una integración comercial. Cabe anotar que, dado que la información relacionada con Venezuela está rezagada y considerando su coyuntura económica, no se puede puntualizar con certeza si la dinámica económica venezolana sigue mostrando la misma importancia en la región.

Ahora bien, comparando el ingreso per cápita, es notorio que los algunos de los países de la Región Insular son los aventajados: las Bahamas, Trinidad y Tobago, San Cristóbal y Nieves, y Barbados están en los primeros lugares. De igual manera, se observa que la mayoría de los países que cuentan con un PIB per cápita elevado presentan una mejor distribución del ingreso. De esta manera, se observa un coeficiente Gini menor en países con un ingreso per cápita relativamente alto como Trinidad y Tobago, Barbados, y Bahamas, frente a países como Colombia, Honduras y Panamá. Asimismo, los países que se destacan por su PIB per cápita y Gini tienen los mayores indicadores de desarrollo humano (Cuadro 1).

El Gráfico 1 muestra el comportamiento de la actividad económica de cada subregión del Gran Caribe. En las zonas de Centroamérica e Insular, el sector comercio es el más importante dentro de los sectores de la economía, con una participación promedio del 20%. La industria manufacturera tiene el mayor peso en México, Colombia y Venezuela, mientras que en los países de la región insular este sector no es importante. Asimismo, la administración pública y la intermediación financiera tienen una participación alta en el conjunto de la economía de los países insulares (en promedio entre el 15% y 23%). Sin embargo, en los casos particulares de Cuba, Granada y Bahamas la administración pública tiene un peso de 30% aproximadamente, mientras que en Bahamas y Barbados la intermediación financiera alcanza un 24% y 30% de participación, respectivamente. Por otro lado, los sectores agropecuarios, transporte y comunicaciones, y construcción tienen poca participación en la economía de los países de la Cuenca del Caribe, con menos del 10%. Finalmente, la minería no tiene mucha participación en Centroamérica y la Región Insular, y en los tres grandes tiene un peso relativo promedio del 13%.

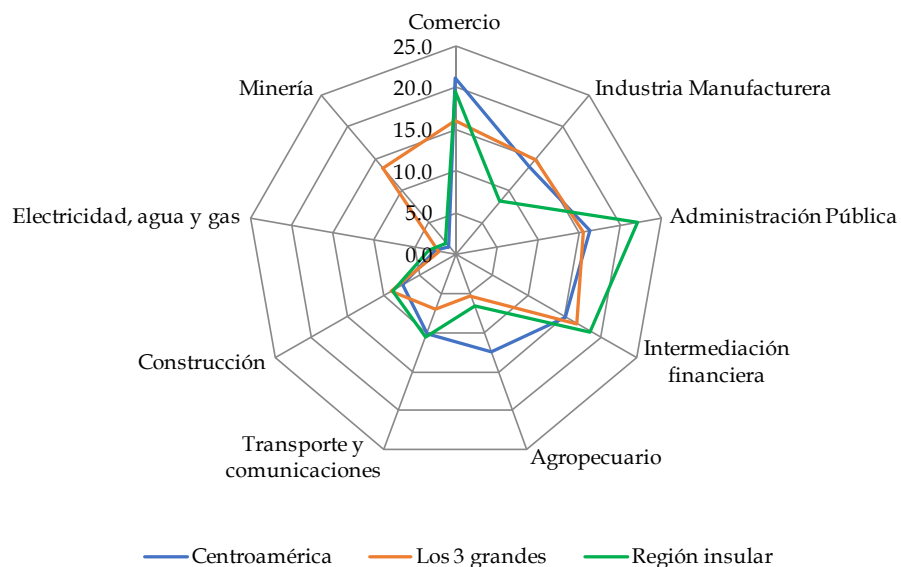
**Cuadro 1.**  
**Principales indicadores socioeconómicos de los países del Gran Caribe**

Países		PIB US \$ (millones) 2015	PIB per cápita (US \$) 2015	Población 2017	Participación en el PIB del Gran Caribe (porcentaje)	Crecimiento económico 2015 (porcentaje)	GINI 2014	IDH 2014
Centroamérica	El Salvador	25.850	4.104	6.350	1,2	2,5	0,44	0,66
	Guatemala	63.794	3.894	16.536	2,9	4,1	0,55	0,62
	Honduras	20.176	2.499	8.288	0,9	3,6	0,56	0,60
	Nicaragua	12.693	2.086	6.218	0,6	4,9	0,48	0,63
	Panamá	52.132	13.268	4.054	2,4	5,8	0,52	0,78
	Belice	1.764	4.911	375	0,1	1,2	0,53	0,72
Los 3 grandes	Mexico	1.148.060	9.213	127.878	51,9	2,6	0,49	0,76
	Colombia	292.080	6.056	49.059	13,2	3,1	0,54	0,72
	Venezuela	381.286*	12.980	31.311	17,2	-5,7	0,41	0,76
Región insular	Bahamas	8.854	22.817	397	0,4	-1,7	0,44	0,79
	Barbados	4.304	15.145	286	0,2	0,5	0,42	0,79
	Cuba	81.659	7.149	11.423	3,7	4,3	N/A	0,77
	Dominica	517	7.116	73	0,0	-1,8	N/A	0,72
	Granada	984	9.212	108	0,0	6,2	N/A	0,75
	Haití	8.501	791	11.029	0,4	1,7	0,68	0,48
	Jamaica	14.005	5.014	2.813	0,6	1,0	0,45	0,72
	República Dominicana	68.103	6.467	10.772	3,1	7,0	0,52	0,72
	San Cristóbal y Nieves	876	15.772	57	0,0	3,8	N/A	0,75
	St Vicente y las Grana.	738	6.739	110	0,0	1,6	0,40	0,72
	Santa Lucía	1.431	7.736	188	0,1	1,9	0,43	0,73
Trinidad y Tobago	25.917	19.056	1.369	1,2	0,2	0,40	0,77	

\* Información disponible solo para el año 2012.

Fuente: elaboración de los autores con base en la información de la CEPAL y el Banco Mundial.

**Gráfico 1.**  
**Distribución promedio ramas de actividad económica en las regiones del Gran Caribe, 2015**



Fuente: elaboración de los autores con base en información de la CEPAL.

#### 4. Acuerdos comerciales

Los acuerdos comerciales desempeñan un papel importante en el proceso de integración económica de los países, ya que tienen como fin incrementar el flujo comercial y generar beneficios para la economía de las partes que conforman el convenio. De acuerdo a la Organización Mundial del Comercio (OMC, 2015), las políticas comerciales liberales intensifican la competencia, la innovación y son generadores de éxito, pues permiten elaborar mejores productos y a precios más bajos. No obstante, la competitividad puede desplazarse de unos países a otros y los productores deben adaptarse gradualmente.

El principal objetivo de las negociaciones comerciales ha sido la reducción mutua de los aranceles y barreras al comercio de bienes, además de esto se ocupan

también del comercio de servicios, la liberalización de compras gubernamentales y la protección de los derechos de propiedad intelectual (SELA, 2012).

El Mercado Común Centroamericano (MCCA), suscrito mediante el tratado general de integración económica centroamericana en 1960, buscaba el establecimiento de una zona de libre comercio y un arancel uniforme para dicha región. Posterior a esto, a través del protocolo de Tegucigalpa de 1991, se constituye el Sistema de Integración Centroamericana<sup>4</sup> (SICA). En general, se considera que las economías de los países que la conforman están integradas en un alto grado por medio del MCCA, convirtiéndose progresivamente en una unión aduanera. De igual forma, la región centroamericana ha negociado acuerdos con distintos países (Estados Unidos, República Dominicana, Chile, Colombia y Panamá) y con la Unión Europea. La entrada en vigencia y los alcances entre países de estos convenios se encuentran detallados en el Cuadro 2.

**Cuadro 2.**  
**Acuerdos de libre comercio de Centroamérica**

Acuerdos de libre comercio	Fecha de entrada en vigencia					
	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Panamá	Costa Rica
Centroamérica - Unión Europea	2013	2013	2013	2013	2013	2013
Centroamérica - México	2012	2013	2013	2012		2013
Triángulo del norte- Colombia	2010	2009	2010			
Centroamérica- Estados Unidos - República Dominicana	2006	2006				
Centroamérica - Panamá	2003	2009	2007	2009		2008
Centroamérica - Chile	2002	2010	2008	2012		2002
Centroamérica - República Dominicana	2001	2001	2001	2002		2002

Fuente: Sistema de información sobre comercio exterior (SICE) - OEA.

Por otro lado, el comercio en la región insular se torna costoso y representa mayores desafíos en materia de logística y transporte, asociados a la escasa infraestructura, falta de diversificación y la baja innovación. A pesar de los esfuerzos de integración de CARICOM, no se ha logrado una inserción externa de

<sup>4</sup> Es constituido principalmente por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá; posteriormente en el año 2000 se agrega como miembro a Belice, y a partir del año 2013 República Dominicana.

manera dinámica (SELA, 2016). En la actualidad existen acuerdos comerciales de CARICOM con Costa Rica y República Dominicana, aunque no todos sus miembros se han suscrito. El Cuadro 3 contiene los detalles de los acuerdos comerciales de CARICOM.

**Cuadro 3.**  
**Acuerdos de libre comercio de CARICOM**

Acuerdos de libre comercio	Fecha de entrada en vigencia						
	Barbados	Belice	Guyana	Trinidad y Tobago	Jamaica	Dominica	Granada
CARICOM - Costa Rica	2006	2011	2006	2005	N.V	N.V	N.V
CARICOM - República Dominicana	2001		2004	2001	2001	N.V	N.V

NV: No vigente. Hace referencia a aquellos acuerdos que han sido suscritos pero aún no han sido implementados.

Fuente: Sistema de información sobre comercio exterior (SICE) - OEA.

México, Colombia y Venezuela conformaron en 1995 el Grupo de los Tres (G3), como un acuerdo de complementación económica que generaría una importante apertura de mercado, con un programa de desgravación para la mayoría del universo arancelario en un período de 10 años. Para el año 2006, Venezuela se retiró de este grupo, quedando solamente México y Colombia, los cuales lograron adecuar este tratado de libre comercio en 2009 que entró en vigencia en 2011.

De igual forma, Venezuela se incorporó al Mercado Común del Sur (MERCOSUR) en 2006, el cual estuvo conformado inicialmente por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Adicional a esto, en 2011 Colombia y Venezuela suscribieron un acuerdo de alcance parcial, con un tratamiento preferencial sobre los aranceles vigentes aplicables a las importaciones de terceros países, el cual entró en vigencia en 2012. Se otorgó un acceso preferencial total con cero arancel, excepto para aquellos productos que se establecieron como sensibles en ambos países. De igual manera, México, Colombia y Venezuela han negociado acuerdos bilaterales con otros países

y la Unión Europea. El Cuadro 4 indica los diferentes acuerdos comerciales que cada uno de los países del G3 ha suscrito en los últimos años.

**Cuadro 4.**  
**Fecha de la entrada en vigencia de los acuerdos de libre comercio de México, Colombia y Venezuela**

México	Vigencia
México - Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)	2001
México - Israel	2001
México - Japón	2005
México - Panamá	2015
México - Perú	2012
México - Unión Europea	2000
México - Uruguay	2004
<b>Colombia</b>	
Colombia - Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)	2011
Colombia - Corea	2016
Colombia - Costa Rica	2016
Colombia - Estados Unidos	2012
Colombia - México	N.V
Colombia - Triángulo del Norte	N.V
Colombia - Canadá	2011
<b>Venezuela</b>	
Venezuela - Mercosur - Israel	N.V

NV: No vigente. Hace referencia a aquellos acuerdos que han sido suscritos pero aún no han sido implementados.

Fuente: Sistema de información sobre comercio exterior (SICE) - OEA.

## 5. Flujo comercial del Gran Caribe

El comercio internacional representa un motor de crecimiento para los países, al permitir exportar sus productos hacia otros lugares e importar aquellos bienes que no sea posible producirlos localmente o que representen un menor costo. La AEC fue creada en 1995, con el fin de impulsar la integración económica y promover el desarrollo sostenible del Gran Caribe. Sin embargo, el flujo intrarregional aún es

muy deficiente. Esta sección presenta los detalles de la actividad comercial de los países que conforman la AEC.

### 5.1. Exportaciones, importaciones y balanza comercial

El flujo comercial del Gran Caribe cayó entre 2013 y 2015. Durante estos años, el valor de las exportaciones pasó de US\$ 613 mil millones a US\$ 527 mil millones, mientras que las importaciones cayeron de US\$ 622 mil millones a US\$ 607 mil millones. Las exportaciones descendieron notablemente en 2015, cuando lo hicieron en un 13% con relación al año anterior. Por su parte, las importaciones, a pesar de que también descendieron, lo hicieron en menor proporción, 4,8% con relación al año anterior. El total del comercio en el Gran Caribe se encuentra impulsado por el grupo de los tres grandes, los cuales representan en conjunto alrededor del 86% del total de las exportaciones y el 78% de las importaciones, siendo México quien ocupa el primer lugar (Ver Cuadros 5 y 6).

**Cuadro 5.**

#### **Total de exportaciones del Gran Caribe en millones de U\$, 2013 - 2015**

Subregiones	2013	2014	Variación 2013/2014	2015	Variación 2014/2015
Centroamerica	51.654	51.065	-1,1	47.069	-7,8
Los 3 grandes	526.732	522.960	-0,7	454.613	-13,1
Región insular	34.852	35.074	0,6	26.294	-25,0
Gran Caribe	613.238	609.099	-0,7	527.976	-13,3

Fuente: International Trade Centre (ITD).

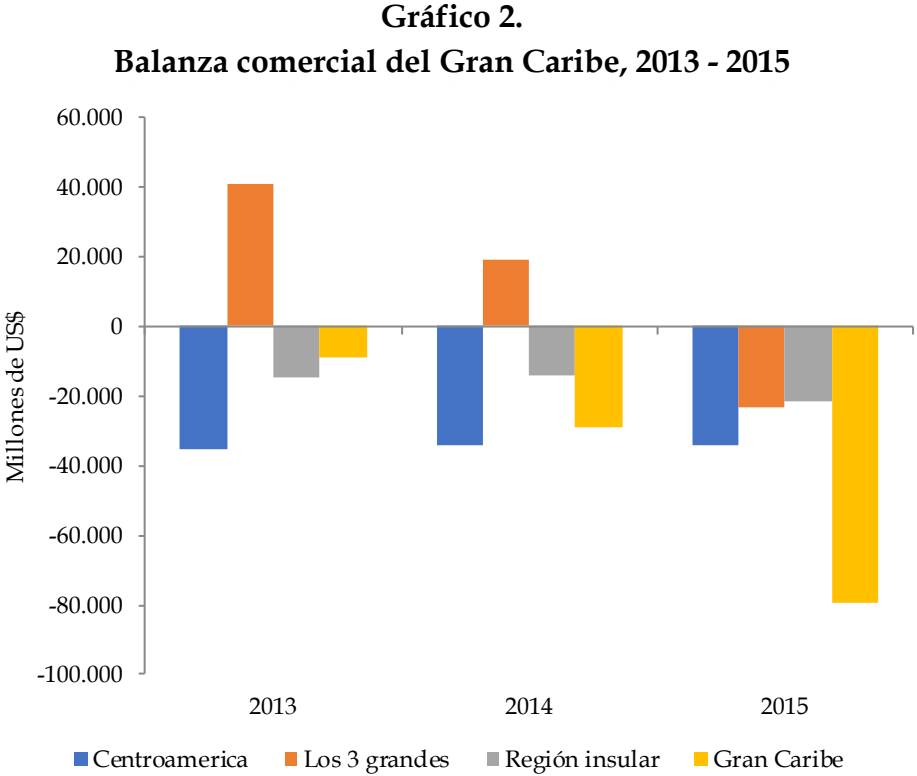
**Cuadro 6.**

#### **Total de importaciones del Gran Caribe en millones de U\$, 2013 -2015**

	2013	2014	Variación 2013/2014	2015	Variación 2014/2015
Centroamerica	87.155	85.476	-1,9	81.348	-4,8
Los 3 grandes	485.543	503.618	3,7	477.946	-5,1
Región insular	49.640	48.974	-1,3	47.843	-2,3
Gran Caribe	622.338	638.068	2,5	607.137	-4,8

Fuente: International Trade Centre (ITD).

La balanza comercial del Gran Caribe ha sido deficitaria en los últimos tres años. Esta situación sufrió un deterioro a lo largo del periodo analizado, en particular por el detrimento de la balanza en el grupo de los tres grandes en 2015. En los dos primeros años de estudio, los tres grandes mostraron un superávit en la balanza comercial, mientras que la región Insular y Centroamericana exhibían un déficit en la balanza comercial. En 2015 los tres grupos de países registraron balances comerciales negativos, lo que se reflejó en el deterioro de la balanza comercial de la Cuenca en ese año (Gráfico 2).



Fuente: International Trade Centre (ITC).

**5.2. Principales productos comercializados**

La concentración de las exportaciones en determinados productos es considerada una causa fundamental en la inestabilidad de los ingresos, al ser más propensos a verse afectados por la volatilidad de los precios de mercado, principalmente en las

fluctuaciones de los ingresos en divisas. En consecuencia, el crecimiento económico no depende solo del volumen y valor de las exportaciones, si no del grado de diversificación que estas posean (Vinesh *et al.*, 2014).

El listado de productos de mayor exportación e importación para las tres subregiones que conforman el Gran Caribe, evidencian que existe una alta concentración, especialmente en la región de los tres grandes, en donde los cinco principales grupos de productos representaron el 71,1% de las exportaciones y el 57,5% de las importaciones. Este comportamiento es explicado principalmente por México, al ser la economía más grande del grupo. Por su parte, Centroamérica es la subregión que presenta menor concentración de las exportaciones e importaciones dentro del Gran Caribe (Cuadros 7 y 8).

**Cuadro 7.**  
**Principales productos exportados por el Gran Caribe, 2013 - 2015 (Promedio)**

	Productos exportados	Participación porcentual
Centroamérica	Prendas y complementos (accesorios) de vestir	9,0
	Frutas y frutos comestibles	7,4
	Máquinas, aparatos y material eléctrico	6,1
	Café, té, yerba, mate y especias	5,8
	Productos farmaceuticos	5,2
	<b>Agregado cinco principales</b>	<b>33,5</b>
Los 3 grandes	Vehículos automotores y demás vehiculos terrestres	20,0
	Máquinas, aparatos y material eléctrico	18,0
	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación	16,7
	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos	13,1
	Instrumentos y aparatos de óptica	3,4
	<b>Agregado cinco principales</b>	<b>71,1</b>
Región insular	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación	27,6
	Productos químicos inorgánicos	9,5
	Productos químicos orgánicos	6,9
	Perlas finas(naturales) o cultivadas, piedras y metales preciosos	6,6
	Prendas y complementos (accesorios) de vestir	4,8
	<b>Agregado cinco principales</b>	<b>55,5</b>

Fuente: International Trade Centre (ITD).

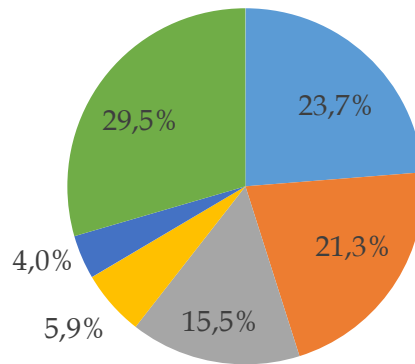
**Cuadro 8.**  
**Principales productos importados por el Gran Caribe, 2013 – 2015 (Promedio)**

	Productos importados	Participación porcentual
	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación	11,2
	Máquinas, aparatos y material eléctrico	9,6
Centroamérica	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos	8,3
	Vehículos automotores y demás vehículos terrestres	6,8
	Productos farmacéuticos	5,1
	<b>Agregado cinco principales</b>	<b>41,0</b>
	Máquinas, aparatos y material eléctrico	19,5
	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos	16,5
	Vehículos automotores y demás vehículos terrestres	9,1
Los 3 grandes	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación	7,1
	Plástico y sus manufacturas	5,3
	<b>Agregado cinco principales</b>	<b>57,5</b>
	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación	14,0
	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos	9,5
Región insular	Máquinas, aparatos y material eléctrico	7,0
	Vehículos automotores y demás vehículos terrestres	6,6
	Plástico y sus manufacturas	5,0
	<b>Agregado cinco principales</b>	<b>42,1</b>

Fuente: International Trade Centre (ITC).

Cabe resaltar que del grupo conformado por México, Colombia y Venezuela, la exportación del grupo de vehículos automotores y demás vehículos terrestres es impulsado por México, mientras el principal grupo de exportación en Colombia y Venezuela es de combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación, representando un 52,8% de las exportaciones colombianas y un 90,6% de las venezolanas, evidenciándose una alta aglutinación. Por otro lado, para el caso de México, a pesar de poseer también una elevada concentración con un 70,5% de los cinco grupos de productos más exportados, tiene una mayor diversificación que la observada en los otros grandes (Gráficos 3, 4 y 5).

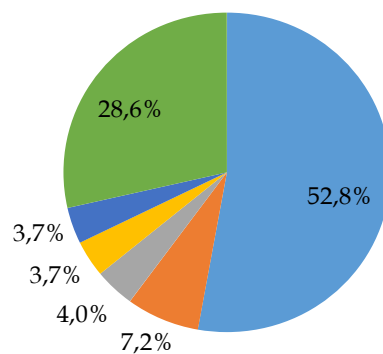
**Gráfico 3.**  
**Exportaciones por producto de México, 2013 - 2015 (Promedio)**



- Vehículos
- Máquinas y material eléctrico
- Máquinas y artefactos mecánicos
- Combustibles minerales
- Instrumentos de óptica
- Resto

Fuente: International Trade Centre (ITD).

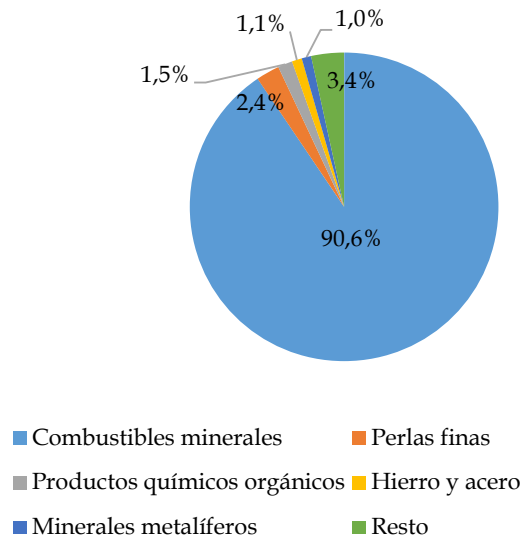
**Gráfico 4.**  
**Exportaciones por producto de Colombia, 2013 - 2015 (Promedio)**



- Combustibles minerales
- Café, té y especias
- Plástico
- Perlas finas
- Plantas vivas
- Resto

Fuente: International Trade Centre (ITD).

**Gráfico 5.**  
**Exportaciones por producto de Venezuela, 2013 - 2015 (Promedio)**

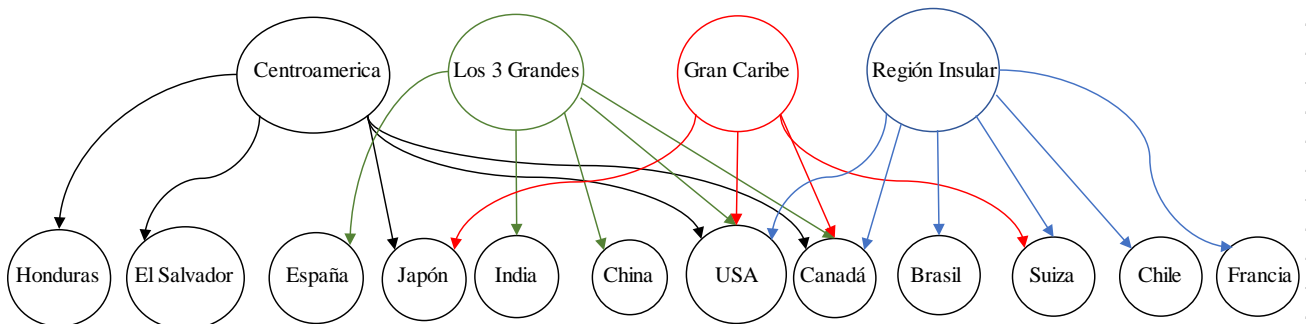


Fuente: International Trade Centre (ITD).

### 5.3 Principales socios comerciales

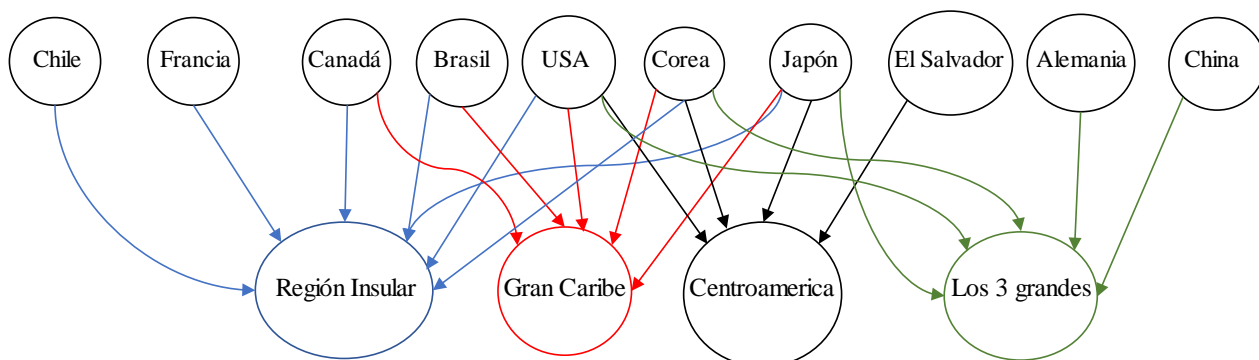
La cercanía geográfica de los estados que conforman el Gran Caribe representa una ventaja para el crecimiento del comercio y la integración en la región. Sin embargo, otros factores, como la falta de conectividad aérea y la ausencia de transporte marítimo directo entre los diferentes países, hacen que se aumenten los costos y frenen el comercio exterior intrarregional (SIECA, 2015).

**Gráfico 6.**  
**Principales socios comerciales del Gran Caribe**  
**(a) Exportaciones**



Fuente: elaboración propia con base en International Trade Centre (ITD).

## (b) Importaciones



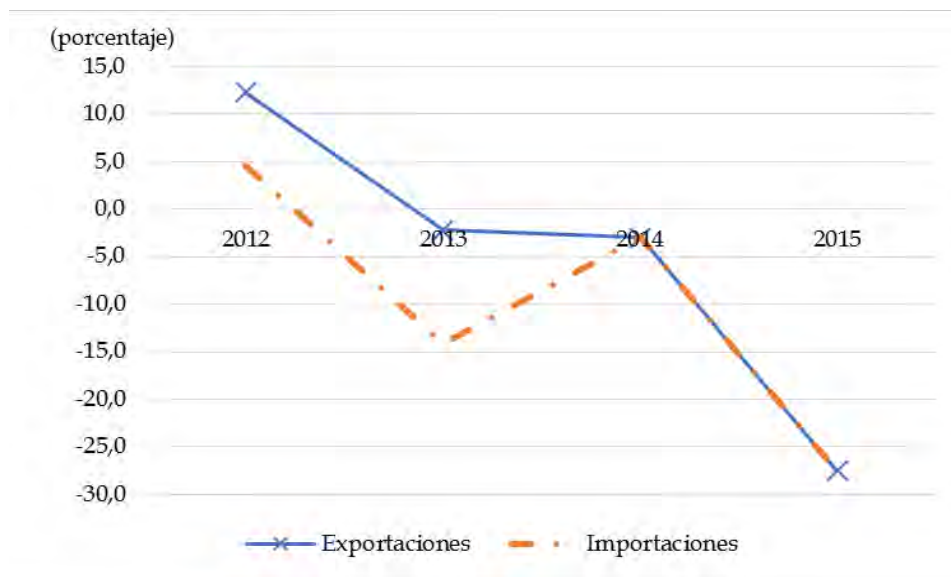
Fuente: elaboración propia con base en International Trade Centre (ITD).

Dentro de los principales socios comerciales de la región se destaca notoriamente Estados Unidos porque es el principal exportador e importador en toda la región del Gran Caribe y en sus respectivas subregiones. De igual manera, países como Japón, Canadá, Corea del Sur y Brasil son grandes socios comerciales para la región (Gráfico 6). De acuerdo con *International Trade Centre* (ITD), las transacciones con Estados Unidos represento el 70% de las exportaciones y el 41% de las importaciones del Gran Caribe en 2015, seguido de China con el 17% de las importaciones.

### 5.4 Flujo comercial Colombia-Gran Caribe

El comportamiento del comercio exterior de Colombia con el resto del Gran Caribe no ha sido positivo en los últimos cinco años (2011-2015), dado que las exportaciones han tenido una caída sostenida desde 2013 al punto que en 2015 disminuyeron en un 27,5% (Ver Gráfico 7). En ese mismo sentido, las importaciones tampoco han tenido un buen comportamiento puesto que estas también, a pesar de una leve recuperación en 2014, han caído en los últimos años. Esta evidencia permite afirmar que las transacciones comerciales de Colombia con estos países han empeorado en los dos sentidos, principalmente por el lado de las exportaciones al tener un decrecimiento constante afectadas mayormente por la caída en los precios del petróleo.

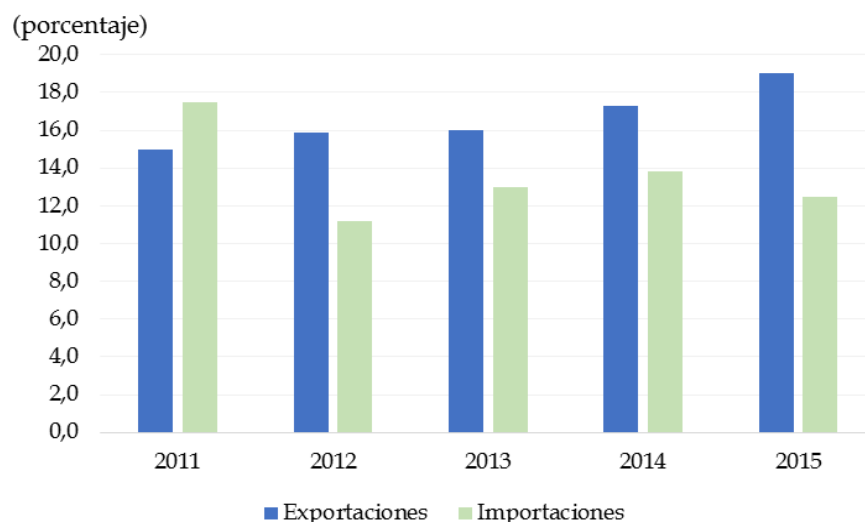
**Gráfico 7.**  
**Variación de las exportaciones e importaciones de Colombia hacia y desde el Gran Caribe, 2012 - 2015**



Fuente: elaboración propia con información del Banco de la República.

A pesar del decrecimiento de estas variables, la participación de la Cuenca del Caribe en el total de las exportaciones de Colombia ha aumentado al pasar del 15% en 2011 al 19% en 2015, lo que da cuenta que el total de las exportaciones colombianas tuvieron una reducción mayor en el mismo periodo. La evolución de la participación de las importaciones ha tenido una tendencia contraria, ya que pasaron de representar el 17,6% en 2011 al 12,2% en 2015 (Gráfico 8).

**Gráfico 8.**  
**Participación de exportaciones e importaciones al Gran Caribe en el total de Colombia, 2011-2015**



Fuente: elaboración propia con información del Banco de la República.

Al desgregar la participación de cada uno de los países del Gran Caribe en la balanza comercial de Colombia, se encuentra que Panamá y Venezuela han sido los principales destinos de las ventas externas de Colombia en la región, con más de 50% en las exportaciones promedio del periodo 2012-2015. Por su parte, los países insulares no representan gran proporción dentro de las exportaciones, destacándose solo Bahamas (7,47% de las exportaciones totales), República Dominicana (4,51%) y Trinidad y Tobago (3,87%). Por otra parte, en las importaciones el mayor peso lo tiene México (80,9%), pero este flujo no es recíproco por parte de este último con Colombia, lo que resulta en que la balanza comercial sea muy deficitaria para Colombia (Cuadro 9).

**Cuadro 9.**  
**Participación de los países del Gran Caribe**  
**en las exportaciones e importaciones de Colombia, 2012-2015 (Promedio)**

Región	Exportaciones (porcentaje)	Importaciones (porcentaje)
Centroamérica		
Belice	0,0	0,0
Costa Rica	3,0	1,3
El Salvador	0,1	0,2
Guatemala	5,0	0,8
Honduras	1,6	0,4
Nicaragua	0,1	0,2
Panamá	34,8	1,1
Los tres grandes		
México	10,1	80,9
Venezuela	22,5	6,4
Insular		
Bahamas	7,5	0,3
Barbados	0,2	0,1
Bermudas	0,0	0,0
Cuba	0,4	0,3
Dominica	0,0	0,0
Granada	0,0	0,0
Haití	0,6	0,0
Jamaica	0,5	0,0
Puerto Rico	3,0	1,2
República Dominicana	4,5	0,7
San Cristóbal y Nieves	0,0	0,0
San Vicente y las Granadinas	0,0	0,0
Santa Lucía	1,3	0,0
Trinidad y Tobago	3,9	6,3

Fuente: elaboración propia con información del Banco de la República.

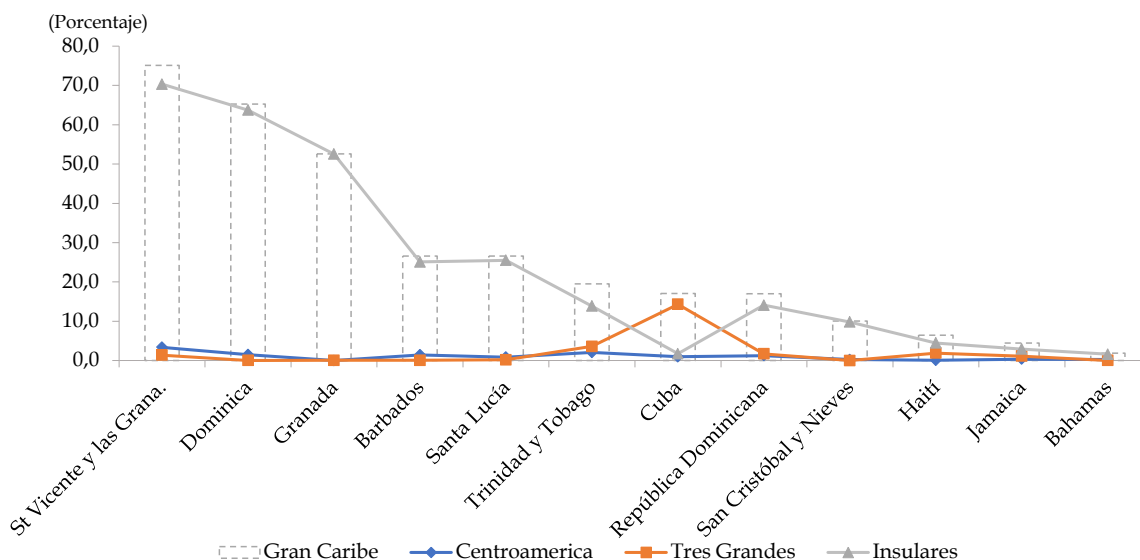
Dentro de los principales productos exportados, se encuentran los combustibles (52,8%), café-té y especias (7,2%), y plástico (4,0%). Y dentro de las exportaciones de combustibles y aceites minerales, los departamentos de Colombia que más se destacan en el total son Cesar (24,2%) y La Guajira (38,3%). Esta participación

promedio se ha mantenido durante el periodo 2010-2015 de acuerdo con información proporcionada por el Banco de la República.

### 5.5 Flujo comercial en el Gran Caribe

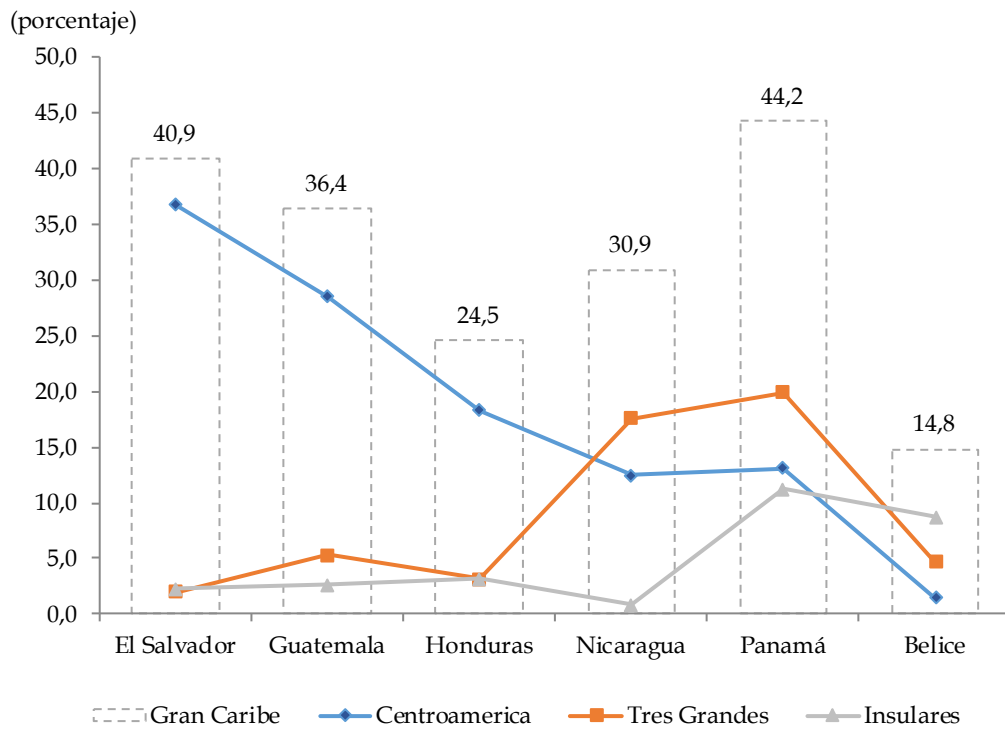
El comercio entre los países que conforman el Gran Caribe es deficiente en la mayoría de los casos. Para el agregado total del comercio de cada país con el bloque en conjunto, el que presenta un mayor porcentaje es San Vicente y las Granadinas, con un 75,1% sobre el total de sus exportaciones. Sin embargo, estas ventas externas se encuentran concentradas principalmente entre aquellos países de la región insular, ya que para el caso de los países de Centroamérica, el comercio es nulo, y muy bajo con el bloque de los tres grandes. En general, se evidencia que el comercio entre los miembros de la zona insular del Gran Caribe maneja un flujo básicamente entre ellos y no existe un flujo comercial influyente con el resto de países (Gráfico 9).

**Gráfico 9.**  
**Participación del total de exportaciones al Gran Caribe de los países de la región insular, 2015**



Fuente: elaboración de los autores con información de International Trade Centre (ITC) - 2015.  
Nota: En los siguientes países se incluyó el último dato disponible: Cuba (2006), Granada (2008), Dominica (2010), San Cristóbal y las Nieves (2011) y Santa Lucía (2014).

**Gráfico 10.**  
**Participación del total de exportaciones al Gran Caribe de los países de**  
**Centroamérica, 2015**



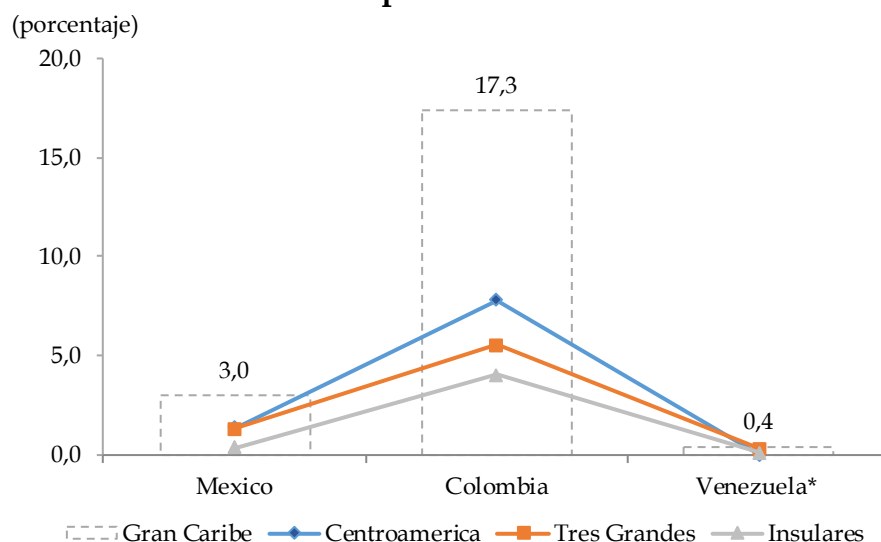
Fuente: elaboración de los autores con información de International Trade Centre (ITC) – 2015

Para el caso de Centroamérica, la mayor participación dentro del total del Gran Caribe se centra entre los mismos miembros de esa subregión, su relación comercial con los países insulares es muy baja y en algunos casos no existe. Panamá es el país que presenta la participación más alta con un 44,2% de exportaciones dentro del conjunto del Gran Caribe, teniendo mayor representación el grupo de los tres grandes, en la misma forma que Nicaragua. Sin embargo para el caso de El Salvador, Guatemala y Honduras, se presenta una alta participación entre los mismos países de Centroamérica, y en general un muy bajo flujo comercial con los países insulares (Gráfico 10).

Del bloque de los tres grandes, Colombia es el que presenta una mayor participación en el total de sus exportaciones hacia el Gran Caribe con un 17,3%.

Sin embargo, para México y Venezuela, la representación del conjunto del Gran Caribe dentro del total de sus exportaciones es muy baja, con un 3,0% y 0,4% respectivamente. Se hace necesario reforzar el flujo comercial dentro de los países miembros del Gran Caribe, para un mejor aprovechamiento de dicho bloque económico, y ser más competitivos en el comercio mundial (Gráfico 11).

**Gráfico 11.**  
**México, Colombia y Venezuela. Participación del Gran Caribe sobre el total de exportaciones 2015**



Fuente: elaboración de los autores con información de International Trade Centre (ITD) - 2015

Nota: El último año disponible para Venezuela fue el año 2013

## 6. Medidas de comercio exterior

Las medidas de comercio exterior corresponden a indicadores que miden el dinamismo comercial de los países, con el fin de examinar el comportamiento de la política comercial. La importancia de analizar el dinamismo comercial de Colombia frente a estos países, recae en el hecho de brindar recomendaciones para potencializar la exportación de ciertos productos mediante la especialización y generación de valor agregado. Cabe anotar que estos indicadores ponen de

manifiesto si le conviene o no al país un esfuerzo por acaparar este mercado caribeño, puesto que son pocos los productos que cuentan con gran flujo comercial.

Para este caso, se toman los indicadores de ventajas comparativas reveladas (VCR), el índice de Balassa (IB) y el coeficiente de apertura económica (CAE). El primero es utilizado para analizar las ventajas o desventajas comparativas de las transacciones comerciales de un país y sus socios comerciales; el segundo mide el grado de importancia de un producto dentro de las exportaciones de un mercado a otro; y el último mide el peso del comercio exterior en el producto interno, con el fin de conocer si es o no un país con tendencias proteccionistas. De acuerdo con Durán y Álvarez (2008), las metodologías de cálculo para cada uno de estos indicadores son las siguientes:

- **Ventajas comparativas reveladas (VCR)**

Este índice es utilizado para analizar las ventajas o desventajas comparativas de los intercambios comerciales de un país con sus socios comerciales o diversos grupos de países. Se define así:

$$VCR_{it}^k = \frac{X_{ijt}^k - M_{ijt}^k}{X_{iwt} + M_{iwt}}$$

Donde:

$X_{ijt}^k$  = Exportaciones del producto  $k$  realizadas por el país  $i$  al mercado  $j$  en el año  $t$

$X_{iwt}$  = Exportaciones del producto  $k$  realizadas por el país  $i$  al mundo ( $w$ ) en el año  $t$

$M_{ijt}^k$

= Importaciones del producto  $k$  realizadas por el país  $i$  desde el mercado  $j$  en el año  $t$

$M_{iwt}$

= Importaciones del producto  $k$  realizadas por el país  $i$  desde el mundo ( $w$ ) o un mercado específico

- **Índice de Balassa (IB)**

Este indicador mide el grado de importancia de las ventas externas de un producto desde un país a otro dentro del total que comercian entre ellos, versus la importancia de las exportaciones que ese país hace del mismo producto al resto del mundo dentro del total de exportaciones de ese producto a nivel mundial.

$$IB_{ij}^k = \frac{\frac{X_{ij}^k}{XT_{ij}}}{\frac{X_{iw}^k}{XT_{iw}}}$$

Donde:

$X_{ij}^k$  = Exportaciones del producto  $k$  realizadas por el país  $i$  hacia el país  $j$

$XT_{ij}$  = Exportaciones totales del país  $i$  al país  $j$

$X_{iw}^k$  = Exportaciones del producto  $k$  realizadas por el país  $i$  hacia el mundo ( $w$ )

$XT_{iw}$  = Exportaciones totales del país  $i$  al mundo ( $w$ )

El valor de IB se encuentra entre -1 y 1 y su resultado se interpreta de la siguiente forma:

- Entre 0,33 y 1 = existe ventaja para el país
- Entre -1 y -0,33 = existe desventaja para el país
- Entre -0,33 y 0,33 = existe tendencia hacia un comercio intraproducto

- **Coefficiente de apertura económica (CAE)**

Este indicador mide el grado de apertura del conjunto de la economía de un país, tomando en cuenta su comercio exterior en relación con su actividad económica. Su cálculo consiste en sumar las exportaciones ( $X$ ) y las importaciones ( $M$ ), y dividir este resultado entre el PIB. Todo lo anterior para un determinado periodo de tiempo. Su valor oscila entre 0 y 1, donde cero (0) indica que la economía de dicho país no tiene comercio exterior y solo se enfoca en su mercado interno,

mientras que un CAE de uno (1) expresa que toda la producción interna se exporta y todo lo que se consume proviene de importaciones.

$$CAE = \frac{X + M}{PIB}$$

El Cuadro 10 muestran los VCR y el IB de los cinco principales productos calculados para Colombia respecto a las regiones que conforman el Gran Caribe. En el caso de Centroamérica, Colombia evidencia una leve ventaja comparativa en los cinco productos en el VCR para el periodo 2013-2015. En el IB se observa que Colombia tiene ventaja comparativa en productos farmacéuticos, mientras que en los otros productos existe una tendencia hacia un comercio intraproducto o intrafirma, es decir, al intercambio de productos del mismo grupo tecnológico al interior de las cadenas de producción de cada empresa comprando y vendiéndose a sí mismas.

Respecto al binomio México-Venezuela, hay desventaja comparativa en combustibles, pero en los demás productos existe una leve ventaja comparativa para Colombia, resaltando que nuevamente aparecen los productos farmacéuticos. En los países de la zona insular, Colombia dentro de los cinco productos que más exporta hacia estos países solo tiene ventaja comparativa en las exportaciones de azúcares y artículos de confitería, en el resto de los productos hay una tendencia hacia un comercio intraproducto. Por último, tomando el agregado del Gran Caribe se puede afirmar que Colombia tiene ventaja comparativa en productos farmacéuticos, vehículos automóviles, y azúcares y artículos de confitería; desventaja en combustibles; y tendencia hacia comercio intraproducto en plásticos y sus manufacturas.

**Cuadro 10.**  
**VCR e IB para Colombia en el Gran Caribe, 2013 - 2015**

Región	VCR			Índice de Balassa		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Centroamerica						
Combustibles	0,08	0,08	0,09	0,08	0,09	0,14
Plástico y manufacturas	0,03	0,03	0,03	0,12	0,10	0,08
Productos farmacéuticos	0,03	0,02	0,03	0,43	0,35	0,35
Aceites esenciales, perfumerias, estéticos	0,06	0,06	0,04	0,26	0,25	0,25
Productos diversos de las industrias químicas	0,04	0,04	0,03	0,21	0,23	0,10
México-Venezuela						
Combustibles	0,00	0,01	0,00	-0,58	-0,56	-0,64
Vehículos automóbiles	0,14	0,20	0,14	0,71	0,74	0,76
Plástico y sus manufacturas	-0,03	-0,02	-0,02	0,39	0,50	0,38
Productos farmacéuticos	0,01	0,02	0,00	0,64	0,70	0,63
Abonos	-0,01	0,00	0,05	0,80	0,84	0,86
Países Insulares						
Combustibles	0,02	0,02	0,04	0,07	0,07	0,15
Plásticos y sus manufacturas	0,02	0,02	0,02	0,28	0,24	0,17
Azúcares y artículos de confitería	0,10	0,09	0,11	0,64	0,55	0,51
Máquinas, aparatos y artefactos	0,00	0,00	0,00	-0,06	0,07	0,17
Aceites esenciales, perfumeria, y cosméticos	0,00	0,00	-0,01	0,10	0,15	0,04
Gran Caribe						
Combustibles	0,09	0,11	0,13	-0,08	-0,06	-0,01
Plástico y sus manufacturas	0,03	0,03	0,03	0,26	0,31	0,21
Productos farmacéuticos	0,04	0,04	0,03	0,49	0,50	0,42
Vehículos automóbiles	0,14	0,20	0,14	0,38	0,41	0,42
Azúcares y artículos de confitería	0,22	0,32	0,24	0,35	0,41	0,24

Fuente: elaboración propia con información de International Trade Centre (ITD) - TradeMap.

El comportamiento comercial también depende que tan abierto sea un país y los acuerdos que este posea. El Cuadro 11 detalla la importancia del comercio exterior en la economía de cada uno de los países en la Cuenca del Caribe, utilizando el CAE. Vale la pena destacar que Colombia solo supera a Cuba y Granada en este componente, a pesar de que se implementó una política de apertura económica desde la década de los noventas. La política comercial fue analizada por García et

al. (2014), quienes señalan que una vez iniciada la apertura se dio un esfuerzo por revertirla y fortalecer el proteccionismo con un aumento generalizado de medidas no arancelarias. Los autores concluyen que la protección efectiva vigente en el país en la actualidad es superiora a la registrada a comienzos o mediados de los 90s, a pesar del menor nivel promedio de los aranceles.

**Cuadro 11.**  
**Coeficiente de apertura económica (CAE) países del Gran Caribe, 2015**

Región	CAE (porcentaje)
Centroamerica	
Belice	77,0
Costa Rica	46,0
El Salvador	62,0
Guatemala	44,0
Honduras	63,0
Nicaragua	83,0
Panamá	66,0
Los 3 grandes	
México	31,0
Venezuela	68,0
Colombia	55,0
Insular	
Bahamas	41,0
Barbados	49,0
Cuba	11,0
Dominica	55,0
Granada	24,0
Haití	56,0
Jamaica	45,0
República Dominicana	38,0
San Cristóbal y Nieves	44,0
San Vicente y las Granadinas	51,0
Santa Lucía	62,0
Trinidad y Tobago	72,0

Fuente: elaboración propia con información de International Trade Centre (ITD) - TradeMap

No obstante lo observado en Colombia, Cuba y Granada, los demás países muestran un comportamiento bastante internacional en su comercio, sobre todo los países de Centroamérica, México y Venezuela, con un grado de apertura mayor al 50% y 60%, lo cual indica la importancia del comercio exterior en el conjunto de sus economías.

## **7. Conclusiones**

El Gran Caribe es un mercado relativamente importante para el comercio exterior colombiano. Para 2015, representó el 19% de las exportaciones y el 12% de las importaciones. Sin embargo, estas cifras tienen una concentración en tres países. Un poco más de la mitad de las exportaciones van a Venezuela y Panamá, con un cambio en el peso del primero al segundo en los últimos años. Por su parte, el 80% de las importaciones provinieron de México, país con el cual Colombia tiene una balanza comercial deficitaria. La importancia de los otros países centroamericanos y de la región insular es muy limitada, destacándose en las exportaciones solo Bahamas (7,4%), Guatemala (5,0%), República Dominicana (4,5%) y Trinidad y Tobago (3,8%).

También es un hecho que los flujos de comercio al interior del Gran Caribe son limitados. La mayoría de los países realizan ventas y compras externas con los Estados Unidos y la Unión Europea, países que ofrecen preferencias de acceso a mercados a través de tratados bilaterales. El escaso comercio exterior que se observa tiene lugar al interior de cada una de las tres subregiones identificadas y no entre ellas, siendo el grupo de las tres economías más fuertes (Colombia, México y Venezuela) el que registra el mayor vínculo comercial. Esto es en parte el resultado de la cercanía geográfica y los acuerdos comerciales existentes entre los miembros de cada subgrupo, así como las barreras arancelarias y no arancelarias y las limitaciones de transporte y comunicaciones presente entre los subgrupos.

Al momento de revisar el potencial del comercio exterior al Gran Caribe, Colombia tiene oportunidades de aumentar sus exportaciones a México, país con el cual se mantiene un alto desbalance comercial. El análisis de ventajas comparativas indica que existen varios productos con una leve ventaja comparativa para el país en el mercado mexicano resaltando que, nuevamente, aparecen los productos farmacéuticos. Sin embargo, consolidar ese potencial requiere la implementación de una estrategia comercial sólida ya que México es uno de los países con mayor apertura, lo que implica una competencia fuerte para el acceso a este mercado con países con mayor tradición exportadora.

En Centroamérica y la región insular existen algunos productos que podrían tener oportunidades en algunos países. Dentro de los bienes se destacan azúcares y artículos de confitería, productos farmacéuticos y aceites esenciales, perfumería y estéticos. En la medida en que el potencial varía de acuerdo a cada país, la estrategia comercial debe tener en cuenta las particularidades de cada mercado, los acuerdos vigentes en cada uno y las facilidades de transporte y comunicaciones entre Colombia y cada miembro de la ACE.

Como lo plantea Bell (2010), el Gran Caribe se caracteriza por una gran heterogeneidad política, económica, social y cultural, que obliga a realizar importantes esfuerzos en logística si el país quiere articularse con esta región. En los últimos años, este territorio se ha convertido un eje del tránsito de los narcóticos producidos en Colombia. La problemática generada por el narcotráfico ha dominado la agenda política de la región y el país ha entrado a hacer parte del diálogo regional en la materia. A pesar de esta dominancia política, la integración de la costa norte colombiana con el Gran Caribe debería fortalecerse a través de mayores vínculos sociales, académicos y culturales. Esto requiere una estrategia de cooperación promovida por el Ministerio de Relaciones Exteriores, con apoyo de los gremios y gobernantes de la región, las universidades, los actores culturales y los embajadores y cónsules presentes en el área.

## Referencias

- Aguilera Diaz, M. (2001). Comercio de Colombia con el Caribe insular, 1990-1999. *DTSER*.
- Bell, G. (2010). Colombia en el Gran Caribe. *Coyuntura Económica: Investigación Económica y Social*, 69-88.
- BID. (2017). *Routes to growth in a new trade world*.
- CEPAL. (2003). *Las tendencias principales del comercio, política comercial e integración en el Gran Caribe*.
- CEPAL. (2013). *Comercio internacional y desarrollo inclusivo: Construyendo sinergias*.
- CEPAL. (2014). *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*.
- Durán Lima, J. E., & Álvarez, M. (2008). Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial. *Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)*, 1-43.
- García García, J., López, D., Montes Uribe, E., & Esguerra Umaña, P. (2014). Una visión general de la política comercial colombiana entre 1950 y 2012. *Borradores de Economía*, 1-68.
- González Arana, R. (2004). Colombia y los vínculos históricos con el Caribe. *Historia Caribe*, 41-51.
- Ministerio de relaciones exteriores. (2009). *Lecciones sobre el Gran Caribe*.
- OMC. (2015). *Entender la OMC*.
- Reyes, G. (2006). América Latina y el Caribe: Integración e inserción en los mercados internacionales. *Revista Critica de Ciencias Sociales y Jurídicas*.
- Reyes, G. (2007). Procesos de integración en América Latina y el Caribe: Caracterización general y potencialidad de nuevos ejes de integración. *Tendencias*.
- Romero Gómez, A. (2004). La inserción internacional de las economías del Gran Caribe. *Revista Venezolana de Economía y Ciencias*.
- SELA. (2012). *Mecanismos y modalidades para fomentar el comercio entre los países de América del Sur*.

- SELA. (2016). *Evaluación de las relaciones económicas y de cooperación entre Centroamérica, el Caribe y México*.
- SIECA. (2015). *Centroamérica y su comercio con los países de la AEC: una mirada a la ventana del Caribe*.
- Vinesh Sannasee, R., Seetanaah, B., & John Lamport, M. (2014). Diversificación de las exportaciones, pymes y nuevas oportunidades de mercado. En O. M. Comercio, *Conectarse a los mercados mundiales* (págs. 11-24). Ginebra: World Trade Organization.

## ÍNDICE "DOCUMENTOS DE TRABAJO SOBRE ECONOMÍA REGIONAL Y URBANA"

<u>No.</u>	<u>Autor</u>	<u>Título</u>	<u>Fecha</u>
1	María Aguilera Díaz Yuri Reina Aranza Antonio Orozco Gallo Javier Yabrudy Vega Rosemary Barco Robles	Evolución socioeconómica de la región Caribe colombiana entre 1997 y 2017	Agosto, 2017
2	Jaime Bonet-Morón Maria Camila Barakat-Niño Lewis Enrique Polo-Espinosa	Comercio exterior del Gran Caribe	Septiembre, 2017